

PEDAGANG CAKAR DI PASAR SENTRAL SOPPENG

SUHERNA

Program Studi Pendidikan Antropologi
Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Makassar
Email : suhernaenna114@gmail.com

ABSTRAK

Suherna 2018. Pedagang *Cakar* di Pasar Sentral Soppeng. Skripsi Fakultas Ilmu Sosial Program Studi Pendidikan Antropologi Universitas Negeri Makassar. Dibimbing oleh H.Amiruddin dan Mubarak Dahlan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui : 1) Rute masuknya *Cakar* di Pasar Sentral Soppeng, 2) Strategi dalam berdagang *Cakar* di Pasar Sentral Soppeng, dan 3) Untuk mengetahui Relasi antarpedagang dengan pedagang dalam berdagang *Cakar* di Pasar Sentral Soppeng. Untuk mencapai tujuan tersebut maka peneliti menggunakan teknik pengumpulan data melalui, observasi, wawancara dan dokumentasi. Data yang diperoleh dari hasil penelitian diolah dengan menggunakan metode pendekatan kualitatif .

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa 1) Rute masuknya *Cakar* di Pasar Sentral Soppeng melalui rute dari Pare-Pare, terlebih dahulu *Cakar* di Impor dari luar Negeri seperti Cina, Korea, Taiwan dan Malaysia, kemudian sebelum berada di pelabuhan Pare-Pare, *Cakar* di masukkan kedalam kapal penumpang yang ingin menuju pelabuhan, setelah itu dibawa ke tempat penyimpanan barang di Pare-Pare. Distributor besar yang telah melakukan impor *Cakar* membayar biaya impor dengan biaya yang di gunakan seperti dalam satu karung *Cakar* 10% setelah itu melakukan penjualan *Cakar* kepada pedagang Sidrap dengan biaya yang digunakan seperti dalam satu karung *Cakar* 15%, kemudian pedagang Sidrap melakukan penjualan *Cakar* kepada pedagang eceran di Pasar Sentral Soppeng dengan biaya yang di gunakan dalam menjual seperti satu karung *Cakar* 20%. Dari setiap penjualan yang dilakukan mengalami kenaikan biaya dari sebelumnya dengan selisih 5% yang di dapat dalam penjualan kemudian pedagang di Pasar Sentral Soppeng menjual kembali *Cakar* di pasar dengan harga sesuai yang di dapat dari pembelian *Cakar*. 2) Strategi berdagang *Cakar* dengan pedagang pakaian baru di Pasar Sentral Soppeng yaitu dari pedagang *Cakar* lebih memilih hari Kamis dan Minggu, dilihat dari kualitas barang, adanya potongan harga, memilih tempat menjual di dekat pintu masuk Pasar Sentral Soppeng, dibandingkan dengan pedagang pakaian baru yang lebih memilih setiap hari, mengutamakan merek dengan model barang dan tidak memiliki potongan harga, tempat jualan berada di dalam pasar 3) adanya hubungan kerjasama antara para pedagang *Cakar* dengan maksud untuk mempererat suatu hubungan antara pedagang dengan pedagang lain maupun pedagang dengan pembeli. Sehingga dengan adanya interaksi sosial yang dilakukan dapat menimbulkan suatu kerjasama yang terjadi di Pasar Sentral Soppeng.

Kata Kunci: Pedagang *Cakar*, Perdagangan, Interaksi.

PENDAHULUAN

Istilah perdagangan memiliki akar kata dagang dalam kamus besar Bahasa Indonesia, dagang diartikan sebagai pekerjaan yang berhubungan dengan menjual dan membeli barang untuk memperoleh keuntungan. Dagang dipadankan dengan jual beli atau niaga. Sebagai suatu konsep dagang (secara sederhana) dapat diartikan sebagai perbuatan membeli barang dari suatu tempat untuk kemudian menjualnya kembali di tempat lain atau membeli barang pada suatu saat dan menjualnya kembali pada saat lain dengan maksud untuk memperoleh keuntungan.¹

Kegiatan jual beli merupakan aktivitas yang menjadi sarana untuk memenuhi kebutuhan manusia, maka objek jual beli harus dalam kondisi dan kualitas yang baik, agar konsumen tidak kecewa atau merasa dirugikan. Jual beli tidak hanya dilakukan antar daerah, tetapi dengan semakin berkembangnya zaman jual beli juga dilakukan antar negara, contohnya di Indonesia dan Negara-Negara lain disekitarnya, dimana kegiatan ini dinamakan impor dan ekspor. Polemik masalah impor barang di Indonesia pada saat ini adalah pakaian yang menjamur, kondisi pakaian yang diperjual belikan di Indonesia ada dua jenis, yaitu pakaian baru dan pakaian bekas atau “cap karung” atau biasa disingkat *Cakar*. *Cakar* merupakan barang impor yang banyak di minati masyarakat karena kualitasnya yang bagus begitupula dengan harganya yang terjangkau. Dalam memenuhi kebutuhan pakaian, khususnya dalam hal *Cakar* dapat dipengaruhi oleh arus globalisasi dengan terjadinya aktivitas ekspor impor barang yang dilakukan oleh pihak luar Negeri dengan pihak distributor. Pada umumnya *Cakar* yang di impor dari luar negeri seperti Cina, Korea, Taiwan dan Malaysia dengan melalui pelabuhan Nusantara Pare-Pare, sebelum di pelabuhan, *Cakar* yang di bawa dari luar negeri dengan menggunakan kapal penumpang yang ingin menuju ke pelabuhan Nusantara Pare-Pere. Setelah itu *cakar* yang masih dalam kondisi di bungkus dengan karung dan memiliki merek dan jenis *Cakar* yang berbeda kemudian di angkut dengan melalui jalur transportasi darat, dan di simpan di tempat penyimpanan barang di Pare-Pare.

Dalam penyimpanan barang, distributor besar terlebih dahulu pembayaran biaya impor yang telah dilakukan sebelumnya seperti dalam satu karung *Cakar* sebanyak 10%, dan barang yang telah di impor kemudian melakukan penjualan *Cakar* kepada pedagang dari Sidrap dengan biaya yang digunakan seperti dalam penjualan satu karung *Cakar* 15%, setelah itu pedagang Sidrap melakukan penjualan *Cakar* kepada pedagang eceran yang ada di daerah Sulawesi Selatan seperti pedagang di Pasar Sentral Soppeng dengan biaya satu karung *Cakar* 20% dengan mengalami kenaikan dari sebelumnya selisih 5% yang di dapat dalam penjualan kemudian pedagang di Pasar Sentral Soppeng menjual kembali *Cakar* di pasar dengan harga sesuai yang di dapat dari pembelian *Cakar*. Pare-Pare merupakan pusat penjualan yang ada di Sulawesi Selatan karena kondisi dari kota Pare-Pare yang berbatasan dengan Selat Makassar sehingga hal tersebut menjadi alasan mengapa barang dari luar Indonesia banyak masuk melalui Pelabuhan Nusantara Pare Pare.

Pedagang *Cakar* tidak hanya ditemukan di Pasar Senggol Pare-Pare melainkan ada juga dari daerah lain di Sulawesi Selatan salah satunya yaitu di Kabupaten Soppeng khususnya di Pasar Sentral Soppeng yang memiliki sektor perdagangan *Cakar*. Soppeng merupakan salah satu Kabupaten yang tidak memiliki pelabuhan sehingga sulit melakukan kegiatan ekspor impor barang. Namun, para pedagang *Cakar* yang berasal dari Soppeng tidak putus asa dalam menjalankan usahanya sebagai penjual *Cakar* karena pekerjaan yang di lakukan pedagang

¹ Andi Kasmawati. 2012. *Diktat Hukum Dagang*. Makassar: UNM. Hlm 2

sebagai pedagang *Cakar* merupakan pekerjaan utama dalam memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

Sedangkan kondisi *Cakar* di ambil, masih dalam keadaan disegel dan dibungkus dengan karung kemudian *Cakar* tersebut memiliki beberapa jenis dan merek yang berbeda seperti merek Levis, Gucci, Nike, Sport dan lain sedangkan dari jenis *Cakar* sendiri yang di ambil seperti celana jeans, kemeja, baju kaos, sepatu, tas dan jenis *Cakar* lainnya. Setelah itu pedagang di Pasar Sentral Soppeng melakukan pengangkutan *Cakar* dengan menggunakan transportasi darat. Di Pasar Sentral Soppeng banyak dijumpai lapak-lapak yang melakukan penjualan *Cakar* dengan harga yang sangat murah, disisi lain minat pembeli terhadap *Cakar* semakin meningkat di pasaran dikarenakan kualitasnya yang masih bagus dan masih layak di pakai sehingga permintaan konsumen semakin meningkat.

Pasar Sentral Soppeng memiliki hari dan waktu dalam berdagang, khususnya penjualan *Cakar* mereka hanya melakukan penjualan pada hari kamis dan minggu, biasanya dalam berdagang di mulai dari jam 6 pagi sampai jam 2 sore. Pedagang *Cakar* di Pasar Sentral Soppeng memilih dua hari dalam melakukan penjualan dikarenakan pedagang mendapatkan banyak pembeli pada hari kamis sedangkan hari minggu pedagang lebih banyak mendapatkan pembeli dibandingkan hari lainnya, karena para pengawai yang libur datang ke Pasar Sentral Soppeng hanya untuk pembeli *Cakar* karena memang di ketahui kalau hari minggu *Cakar* yang di jual semua serba baru sehingga sebagian dari mereka datang berburu *Cakar*, selain pengawai kebanyakan anak sekolah yang datang berburu *Cakar* begitupun orang tua yang tidak ketinggalan untuk pembeli *Cakar*, selain itu dari harga *Cakar* yang sangat murah begitupun dengan kualitas barang juga yang masih bisa di pakai membuat pembeli lebih tertarik membeli *Cakar*.

Pedagang *Cakar* memiliki tempat lokasi yang strategis dalam memasarkan barang produk dagangannya salah satunya dengan tempat menjual yang berada di dekat pintu masuk Pasar Sentral Soppeng karena tempat tersebut telah disediakan khusus ditempatkan untuk melakukan penjualan *Cakar*, sehingga pembeli yang melalui pintu masuk pasar bisa beralih pandangannya pada saat melihat secara langsung banyak tumpuk *Cakar* maupun di gantung dalam keadaan kusut. Sedangkan pedagang pakaian baru yang menjual di Pasar Sentral Soppeng melakukan penjualan setiap hari, supaya pedagang setiap saatnya dapat menarik perhatian pembeli yang sedang lewat dengan memperlihatkan barang jualannya kepada pembeli, selain itu

pedagang pakaian baru lebih mengutamakan barang yang di jual hanya melihat dari segi merek barang yang di anggap terkenal begitupun dengan model barang yang dijual hanya mengikuti trend yang sekarang sedang berkembang. Pedagang *Cakar* di Pasar Sentral Soppeng memungkinkan terjadinya hubungan kerjasama antara sesama pedagang *Cakar*, sehingga dapat berpengaruh dalam hubungan antar pedagang dalam proses menjual. Sedangkan Pasar Sentral Soppeng telah menjadi pusat perbelanjaan dalam memenuhi kebutuhan hidup khususnya dalam hal penggunaan *Cakar*. Sehingga masyarakat yang ada di sekitar Pasar Sentral Soppeng maupun diluar, Pasar Sentral Soppeng bukan hanya tempat bertemunya antara penjual dan pembeli, tetapi juga sebagai wadah untuk saling berinteraksi dan bersosialisasi antara pedagang dan pembeli dalam proses perbelanjaan sehingga mempunyai peran penting dalam menggerakkan roda perekonomian dalam memenuhi kebutuhan hidup suatu pedagang. . Maka penulis tertarik untuk mengangkat skripsi yang berjudul. **“Pedagang *Cakar* di Pasar Sentral Soppeng”**.

METODE PENELITIAN

Penelitian yang akan di gunakan penulis dalam skripsi ini adalah penelitian kualitatif dan data yang disajikan secara deskriptif. Karena permasalahan yang di angkat yaitu tentang “*Pedagang Cakar di Pasar Sentral Soppeng*” dimana yang dikemukakan bukan berupa data atau angket. Metode penelitian kualitatif merupakan metode penelitian yang digunakan untuk meneliti dengan turun langsung kelapangan tanpa menyebar angket tetapi berhadapan atau berbicara dan tatap muka secara langsung dengan informan serta dengan syarat informasinya harus sesuai dengan fokus penelitian. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara secara mendalam dengan informan kunci yang telah ditentukan sebelumnya serta wawancara dengan informan yaitu pedagang *cakar* yang tentu mengetahui tentang rumusan masalah yang dibahas sebagai pelengkap data.

Peneliti memilih jenis metode penelitian kualitatif agar dapat lebih memudahkan mendapatkan informasi secara aktual tentang gambaran pedagang *Cakar* di Pasar Sentral Soppeng, Kecamatan Lalabata, Kabupaten Soppeng. penelitian ini lebih mengarah kepada hal-hal yang di kerjakan pedagang *Cakar* di Pasar Sentral Soppeng. membahas tentang, Rute masuknya *Cakar*, Strategi dalam berdagang serta Relasi antarpedagang dalam berdagang, sehingga informasi yang diperoleh tidak dapat mengambil pada setting (situasi, kondisi, tempat) kajian ini ditempat lain.

Lokasi penelitian merupakan tempat di mana peneliti melihat langsung keadaan sebenarnya dari apa (objek) yang akan diteliti. Adapun lokasinya yaitu berada di Pasar Sentral Soppeng, Kecamatan Lalabata, Kabupaten Soppeng. Adapun alasan memilih lokasi tersebut karena di pasar ini terdapat beberapa jenis mata pencaharian untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari mereka yaitu sebagai pedagang. Sasaran penelitian ini adalah pedagang *cakar* yang ada di pasar tersebut.

Adapun sumber data yang diperoleh yaitu dari (1) Sumber data atau primer adalah data yang dikumpulkan melalui pengamatan langsung pada objek penelitian dan wawancara secara langsung dengan berpedoman daftar pertanyaan yang telah disiapkan. Data primer diperoleh langsung dari informan yang akan di wawancarai di lokasi penelitian, yakni mereka yang tergolong dalam pedagang di Pasar Sentral Soppeng terutama pada pedagang yang melakukan penjualan *Cakar*. (2) Sumber data atau sekunder adalah data yang diperoleh dari laporan-laporan intansi yang terkait dengan penelitian ini. Sumber yang di gunakan dalam penelitian ini berupa arsip dari Kantor Perdagangan di Kabupaten Soppeng, buku-buku tentang perdagangan, maupun mengenai *Cakar*, internet, laporan intansi lain yang berkaitan dan media komunikasi lainnya.

Adapun yang menjadi fokus penelitian Dari penelitian tentang “*Pedagang Cakar di Pasar Sentral Soppeng*” lebih berfokus pada Rute masuknya *Cakar*, Strategi dalam berdagang *Cakar*, dan Relasi antar pedagang dengan pedagang dalam berdagang *Cakar* di Pasar Sentral Soppeng.

Sasaran yang dijadikan informan telah diketahui oleh peneliti. Informan merupakan kunci bagi keberhasilan dalam memperoleh atau menginformasikan data penelitian kualitatif Informan adalah pihak yang diharapkan dapat memberikan informasi melalui berbagai pertanyaan yang disiapkan oleh peneliti, termasuk untuk mengkonfirmasi data yang diperoleh melalui dokumen dan survey.² Adapun yang dijadikan informan dalam penelitian ini yaitu

² Hadri mulya. 2016. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Mitra wacana media hlm 39

mereka yang tergolong dalam pedagang di pasar sentral soppeng terutama mereka yang bekerja sebagai pedagang *cakar*.

Untuk memperoleh data yang relevan dan lengkap, penelitian ini menggunakan beberapa teknik dalam pengumpulan data. Adapun teknik pengumpulan data yang dimaksud adalah sebagai berikut: (1) Observasi atau Pengamatan dapat didefinisikan sebagai perhatian yang terfokus terhadap kejadian, gejala, atau sesuatu. Adapun observasi ilmiah adalah perhatian terfokus terhadap gejala, kejadian atau sesuatu dengan maksud menafsirkan. Observasi dapat diklasifikasikan dalam berbagai fungsi sesuai dengan tujuan dan metode penelitian yang digunakannya peneliti harus mendapatkan sendiri informasi atau data melalui pengamatan terhadap gejala-gejalanya secara sendiri atau melalui pengamatan orang lain yang sudah dilatih peneliti terlebih dahulu untuk tujuan tersebut.³ Teknik observasi adalah teknik pengumpulan data yang dimana mengharuskan peneliti turun langsung ke lapangan untuk melakukan pengamatan mengenai hal-hal yang berkaitan dengan data-data yang di butuhkan. Dalam hal ini peneliti harus mendatangi satu persatu tempat penjual di pasar yang dimana berprofesi sebagai penjualan *Cakar*. (2) Wawancara, Dalam bentuknya yang paling sederhana wawancara terdiri atas sejumlah pertanyaan yang disiapkan oleh peneliti dan diajukan seseorang mengenai topic penelitian secara tatap muka dan peneliti merekam jawaban-jawabannya sendiri. Wawancara dapat didefinisikan sebagai “interaksi bahasa yang berlangsung antara dua orang dalam situasi saling berhadapan salah seorang, yaitu yang melakukan wawancara meminta informasi atau ungkapan kepada orang yang diteliti yang berputar disekitar pendapat dan keyakinannya”. Dalam berbagai hal peneliti menyadari pentingnya pendapat dan mendengar suara dan perkataan orang tentang topik penelitian.⁴ Teknik wawancara ini digunakan untuk memperoleh informasi yang berhubungan dengan masalah yang sedang diteliti. Sebelum melakukan Tanya jawab pastikan sipeneliti sudah dibekali dengan pertanyaan-pertanyaan yang akan di ajukan kepada informan. Wawancara dilakukan dengan memberikan pertanyaan secara lisa (usahakan jangan langsung mengarah pada inti persoalan) kepada informan dengan secara langsung. Panduan wawancara berisi petunjuk-petunjuk yang ditujukan kepada informan yang di wawancarai, agar wawancara tidak keluar dari konteks substansi data penelitian dan menghasilkan data yang sesuai dengan yang diharapkan. Wawancara dilakukan pada kepala bidang perdagangan terutama pada pedagang yang berprofesi sebagai pedagang *Cakar* di Pasar tersebut. (3) Dokumentasi, Dokumen dapat dikategorikan sebagai dokumen pribadi, dokumen resmi, dan dokumen budaya populer. Kadang-kadang dokumen ini digunakan dalam hubungannya dengan atau mendukung wawancara dan observasi berperanserta. Kualitas dari jenis materi ini bervariasi. Sebagai materi hanya menyediakan bagian detail faktual seperti sebagai tanggal-tanggal penemuan. Yang lain menjadi sumber deskripsi yang berpikir tentang bagaimana orang yang memproduksi materi tersebut berpikir tentang dunia mereka. Data yang diproduksi subjek digunakan sebagai bagian dari studi di mana kebenaran utamanya adalah observasi berperanserta atau wawancara, meskipun kadang-kadang dokumen juga digunakan secara eksklusif.⁵ Teknik dokumentasi diperlukan dalam penelitian ini untuk memperkuat hasil dari penelitian. Selain itu juga di jadikan sebagai bukti bahwa penelitian ini benar-benar di jalankan dengan baik dimana pengumpulan data yang lengkap, sah, dan bukan berdasarkan hasil perkiraan dengan mengambil data yang sudah ada dan tersedia dalam catatan dokumen yang menghasilkan catatan-catatan penting. Dokumentasi yang dilakukan yaitu berupa pengambilan gambar/foto pada saat melakukan

³ Emzir. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada hlm 37

⁴ *Ibid* hlm 37

⁵ *Ibid* hlm 38

wawancara dengan informan dan juga seputar gambar-gambar lain yang berkaitan dengan masalah yang diteliti. Setelah melakukan wawancara saya kemudian meminta tolong kepada orang-orang yang ada pada saat saya selesai melakukan sesi tanya jawab untuk mengambil gambar pada saat wawancara sebagai bahwa saya telah melakukan penelitian langsung di lapangan. Hal tersebut saya lakukan karena saya hanya sendiri melakukan penelitian di lapangan. Ada beberapa dokumentasi juga yang saya ambil di pasar sentral soppeng pada saat orang pada sibuk memilih *Cakar* dalam proses perbelanjaan.

Analisis data dalam penelitian kualitatif terdiri atas tiga alur kegiatan yang secara bersamaan yaitu: (1) Reduksi data, Reduksi data menunjuk kepada proses pemilihan, pemokusan, penyederhanaan, pemisahan, dan pentransformasian data “mentah” yang terlihat dalam catatan tertulis lapangan (*written-up field notes*). Oleh karena itu reduksi data berlangsung selama kegiatan penelitian dilaksanakan. Ini berarti pula redaksi data telah dilakukan sebelum pengumpulan data di lapangan, yaitu pada waktu penyusunan proposal, pada saat menentukan kerangka konseptual, tempat perumusan pertanyaan penelitian dan pemilihan pendekatan dalam pengumpulan data. Juga dilakukan pada waktu pengumpulan data, seperti membuat kesimpulan, pengkodean, membuat tema dll. Reduksi data dilanjutkan sesudah kerja lapangan, sampai laporan akhir penelitian lengkap dan selesai disusun. Reduksi data adalah kegiatan yang tidak terpisahkan dari analisis data. Peneliti memilih data mana akan diberi kode, mana yang ditarik keluar, dan pola rangkuman sejumlah potongan atau apa pengembangan ceritanya merupakan pilihan analitis. Reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang mempertajam, memilih, memfokuskan, membuang, mengorganisasikan data dalam satu cara, dimana kesimpulan akhir dapat digambarkan dan diverifikasi. (2) Data Display, Kegiatan utama kedua dalam tata alir kegiatan analisis data adalah data display. Display dalam konteks ini adalah kumpulan informasi yang telah tersusun yang membolehkan penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Data display dalam kehidupan sehari-hari atau dalam interaksi sosial masyarakat terasing, maupun lingkungan belajar di sekolah atau data display surat kabar sangat berbeda antara satu dengan yang lain. Namun dengan melihat tayangan atau data display dari suatu fenomena akan membantu seseorang memahami apa yang terjadi atau mengerjakan sesuatu. Kondisi yang demikian akan membantu pula dalam melakukan analisis lebih lanjut berdasarkan pemahaman yang bersangkutan. (3) penarikan kesimpulan atau verifikasi, Kegiatan utama ketiga dalam analisis data yaitu penarikan kesimpulan/verifikasi. Sejak awal pengumpulan data, peneliti telah mencatat dan memberi makna sesuatu yang dilihat atau diwawancarnya.⁶ Penelitian harus mampu melakukan verifikasi data yang telah di dapat dari hari pertama meneliti dengan sampainya selesai, baik dari segi makna maupun kebenaran kesimpulan yang dapat disepakati oleh subjek tempat penelitian itu dilaksanakan.

HASIL PENELITIAN

A. Rute masuknya *Cakar* di Pasar Sentral Soppeng

Cakar merupakan barang impor bekas yang sebagian banyak di minati oleh masyarakat yang berada di Kabupaten Soppeng karena kualitasnya yang masih layak di pakai begitu pula dengan harganya yang terjangkau lebih murah dari harga barang pada umumnya. Selain itu, sebagian dari pedagang di Kabupaten Soppeng khususnya di Pasar Sentral Soppeng lebih memilih menjual *Cakar* yang dijadikan sebagai salah satu mata pencaharian dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari mereka. *Cakar* tersebut di datangkan dari luar negeri karena melihat kondisi dari kota Parepare yang berbatasan dengan Selat Makassar sehingga hal tersebut menjadi alasan mengapa barang dari luar Indonesia banyak masuk melalui pelabuhan Nusantara Parepare. Adapun rute masuknya *Cakar* ke pasar sentral soppeng yaitu

⁶ Yusuf Mr. 2014. *Metode Penelitian*. Jakarta: Pt Fajar Interpramata Mandiri, hlm 407

awalnya terlebih dahulu *Cakar* di impor dari luar Negeri seperti Cina, Korea, Taiwan dan Malaysia dengan melalui pelabuhan Nusantara Pare-Pare, sebelum berada di pelabuhan, *Cakar* yang telah di impor kemudian masuk di kapal penumpang yang ingin menuju ke pelabuhan Nusantara Pare-Pare, setelah itu *Cakar* di bawa ke tempat penyimpanan barang di Pare-Pare melalui jalur darat. Setelah itu distributor melakukan distribusi *Cakar* dengan memberikan informasi kepada beberapa pedagang yang berada di Sidrap karena pada dasarnya Sidrap sendiri merupakan daerah yang paling dekat dari Pare-Pare di bandingkan dengan pedagang yang berasal dari soppeng, sehingga pedagang dari Sidrap sangat mudah mendapatkan *Cakar* dan kemudian di jual kembali kepada pedagang eceran yang ada di beberapa daerah Sulawesi Selatan salah satunya yaitu di daerah Kabupaten Soppeng khususnya di Pasar Sentral Soppeng. Maka dalam hal ini Pedagang *Cakar* di Pasar Sentral Soppeng kemudian melakukan pembelian *Cakar* dalam sistem borongan dari pedagang Sidrap yang kemudian pedagang di Pasar Sentral Soppeng melakukan penjualan kembali di pasar dengan memasarkan *Cakar* secara buka baru dalam setiap karung *Cakar* kepada konsumen agar dapat memudahkan dalam proses pemilihan *Cakar*, apalagi pembeli yang pintar memilih *Cakar* biasa mendapatkan barang bagus. *Cakar* yang di perjual belikan oleh pedagang itu terdiri dari berbagai jenis dan merek. Adapun merek *Cakar* yang di perjualkan seperti Sport, Nike, Adidas, Gucci, levis dan masih banyak merek yang terkenal. Sedangkan dari jenis barang yang di ambil seperti celana jens, kemeja, baju kaos, tas, dan sepatu. Begitupula dengan harga yang telah di sepakati dari barang telah di pilih pembeli agar masing-masing dari mereka memiliki keuntungan dan tidak ada dari mereka mengalami kerugian dalam kesepakatan yang telah di buat. Seperti halnya dalam pengambilan *Cakar*, sebelum distributor besar melakukan distribusi *Cakar* terlebih dahulu membayar biaya *Cakar* yang telah di impor, sekian persen yang di gunakan seperti dalam satu karung *Cakar* 10% kemudian distributor besar melakukan penjualan kepada para pedagang khususnya pedagang yang berada di Sidrap karena tempatnya yang tidak jauh dari penyimpanan barang di Pare-Pare, selain itu pedagang dari Sidrap mampu membeli *Cakar* dalam jumlah cukup banyak dan modal yang digunakan seperti dalam satu karung *Cakar* 15%, selain itu pedagang Sidrap kemudian melakukan penjualan di pedagang eceran di daerah Sulawesi Selatan salah satunya pedagang di Pasar Sentral Soppeng yang mendapatkan pasokan *Cakar* dari pedagang Sidrap dengan membeli *Cakar* dengan sistem pembelian borongan kemudian biaya yang di gunakan seperti halnya dalam satu karung *Cakar* 20% dari pembelian yang di lakukan pedagang mengalami kenaikan dari sebelumnya selisih 5% yang di dapat dalam penjualan. Sehingga dalam hal ini, pedagang maupun pembeli menciptakan suatu proses interaksi yang dapat menghasilkan suatu kesepakatan bersama dalam melakukan suatu hubungan kerjasama untuk mencapai tujuan yang di inginkan.

B. Strategi dalam berdagang *Cakar* di Pasar Sentral Soppeng

Strategi yang di lakukan oleh pedagang tradisional khususnya pedagang *Cakar* maupun pedagang pakaian baru demi mencari keuntungan di Pasar Sentral Soppeng yaitu salah satunya saja dengan menjalin relasi sosial dan saling berinteraksi antara sesama pelaku bisnis. Menjalnin relasi sosial adalah salah satu yang dilakukan para pedagang untuk mencari keuntungan dengan menjalin hubungan dengan individu maupun kelompok yang memiliki kesamaan dalam pekerjaan. Sehingga cara tersebut yang di gunakan untuk menjaring relasi-relasi sosial yang berkembang di kalangan pedagang yang berlangsung lama maupun yang sementara. Selain itu pedagang *Cakar* juga mampu menyiapkan *Cakar* sebanyak mungkin, sesuai dengan kemampuan modal yang di miliki oleh setiap pedagang dan kemudian mencari orang yang mampu di ajak kerjasama dan membantu dalam melakukan proses penjualan *Cakar*. Selanjutnya pedagang *Cakar* hanya melakukan penjualan dalam dua hari, dengan memilih hari Kamis dan Minggu dalam menjual kemudian hari yang di pilih tersebut pedagang menganggap bahwa pembeli yang datang dalam jumlah banyak, apalagi pada saat hari minggu, jumlah pembeli yang sangat banyak dan meningkat di bandingkan dari hari sebelumnya di karenakan hari libur. Para pengawai yang sedang libur dan tidak masuk kerja mereka menyempatkan ke pasar hanya untuk membeli *Cakar*, begitupun dengan anak sekolah yang sedang libur lebih memilih ke pasar hanya untuk membeli *Cakar* karena mereka tahu bahwa *Cakar* yang di jual pada saat hari libur banyak barang baru yang masuk sehingga banyak pembeli yang berdatangan untuk membeli *Cakar* begitu pun dengan orang tua juga tidak ingin ketinggalan untuk membeli *Cakar* sehingga pada hari minggu pembeli sangat ramai dan di padati

dengan pembeli di tempat penjualan *Cakar* karena mereka juga tahu bahwa *Cakar* yang di beli barangnya masih bagus dan kualitasnya masih layak di pakai seperti barang baru dan bermerek, bagitupun dengan harga yang murah dari harga barang pada umumnya dan melakukan pemotongan harga dalam menjual apabila pembeli melakukan pengambilan barang lebih dari satu, maka dalam hal ini jumlah pembeli yang meningkat di ikuti dengan meningkatnya permintaan konsumen terhadap *Cakar*. Sedangkan pedagang pakaian baru yang menjual di Pasar Sentral Soppeng melakukan penjualan setiap hari, supaya pedagang setiap saatnya dapat menarik perhatian pembeli yang sedang lewat dengan memperlihatkan barang jualannya kepada pembeli, selain itu pedagang pakaian baru lebih mengutamakan barang yang di jual hanya melihat dari merek barang yang di anggap terkenal dan perkembangan zaman begitupun dengan model barang yang dijual hanya mengikuti trend zaman sekarang.

Adapun strategi yang digunakan dalam berdagang di Pasar Sentral Soppeng yaitu:

1. Pemilihan Tempat dan Hari Pemasaran

Dalam merencanakan strategi pemilihan Tempat dan Hari Pemasaran yang nantinya akan di lakukan oleh pedagang, maka terlebih dahulu pedagang harus memikirkan matang-matang dalam menentukan tempat di mana yang akan nantinya di gunakan sebagai tempat dalam melakukan penjualan begitupula sebaliknya dengan hari yang akan di pilih pada saat melakukan pemasaran, pedagang harus mampu melihat hari yang sesuai untuk melakukan penjualan dengan mengetahui hari apa saja yang memiliki banyak pembeli datang ke pasar, sehingga pedagang dapat mudah dalam penentuan hari yang akan di pilih maka dari itu pedagang harus pintar-pintar dalam menentukan hari yang akan di pilih dalam melakukan penjualan. Selain itu pedagang yang telah mendapatkan tempat menjual yang memiliki banyak pembeli dapat berpengaruh dalam barang dijualnya seperti barangnya cepat habis di beli dan memiliki ke untungan dari penjualan yang dilakukan Karena pada dasarnya apabila banyaknya jumlah pembeli akan memberi dampak yang baik kepada pedagang, sehingga dari banyaknya jumlah pembeli mampu mendapatkan keuntungan yang lebih dari modal yang di dapat, disisi lain pedagang juga sangat membutuhkan kenyamanan dalam menjual, agar pedagang yang melakukan penjualan dapat menjual dengan tenang dan tetap melakukan penjual di tempat sebelumnya yang telah di pilih. Dalam pemilihan tempat dan hari dalam menjual di pasar sentral soppeng dengan memilih menjual berada di pintu masuk pasar pada hari rabu dan kamis yang di ungkapkan oleh informan Hj.Maji⁷ “pertamanya saja Cuma liat kondisi bagaimana keadaan pasar setiap harinya sehingga pedagang dapat menentukan hari yang pas untuk menjual”.

2. Produk

Produk adalah barang dan jasa yang digunakan untuk memuaskan kebutuhan konsumen. Produk merupakan faktor yang sangat penting dan merupakan titik sentral dalam pemasaran. Seperti halnya dengan *Cakar*, dari beberapa pedagang yang ada di Pasar Sentral Soppeng mereka melakukan penjualan sebagai pedagang *Cakar*, memang sebelumnya *Cakar* sudah di ketahui oleh orang banyak di karenakan *Cakar* merupakan barang impor dari luar negeri dan kemudian di jual kembali oleh pedagang yang melakukan penjualan produk *Cakar* yang ada di Pasar Sentral Soppeng. Selain *Cakar* sebagai barang impor, *Cakar* juga merupakan barang yang sudah pernah di pakai dan kemudian jual kembali di pasar dengan harga yang murah di bandingkan harga sebelumnya kemudian kondisi *Cakar* pada saat di impor *Cakar* di bungkus dengan menggunakan karung dengan jenis dan merek *Cakar* yang berbeda- beda. Meskipun sudah di pakai, *Cakar* yang di jual di pasar tetap banyak yang membeli apalagi permintaan pembeli terhadap *Cakar* yang semakin meningkat. Sedangkan pedagang pakaian baru melakukan penjual dengan barang yang kondisi masih baru yang memiliki merek ternama dengan mengikuti trend sedangkan model barang yang di jual mengikuti perkembangan zaman seperti dengan model barang yang sekarang lagi terkenal.

⁷ Hj.Maji merupakan salah satu pedagang melakukan *cakar* di pasar sentral soppeng, wawancara, Kamis. 5 April 2018

3. Menentukan harga

Strategi yang dilakukan oleh Pedagang *Cakar* dalam menetapkan harga dengan cara melihat harga pada pokok terlebih dahulu agar bisa memberikan harga kepada pembeli dengan harga yang terjangkau dan sekaligus mendapat keuntungan. Masalah harga juga turut menentukan keberhasilan strategi dalam pemasaran produk. Pada prinsipnya suatu usaha patut mendapatkan keuntungan, maka harga jual yang ditetapkan harus lebih besar dari biaya-biaya yang dikeluarkan untuk modal sebelumnya, sehingga masih ada selisih yang disebut laba atau keuntungan. Dengan demikian, harga di sini bukan berarti yang murah saja atau yang tinggi saja akan tetapi harga yang tepat. Bagaimana menentukan harga yang tepat sangat tergantung kepada berbagai faktor misalnya faktor harga pokok barang, kualitas barang, daya beli konsumen dan sebagainya. Seperti halnya dengan pedagang di pasar Sentral Soppeng khususnya pedagang *Cakar* yang melakukan penjualan dengan memberikan harga murah terhadap barang yang di jual dari harga sebelumnya. Apalagi pada saat melakukan proses pengambilan *Cakar*, pembeli yang mengambil barang yang di jual lebih dari satu maka pembeli mendapatkan potongan harga dari pedagang. sedangkan pedagang pakaian baru yang memiliki harga barang yang mengikuti merek barang yang di jual, jika semakin bagus merek barang yang di jual dan sekaligus merek terkenal maka semakin mahal juga harga yang di berikan, begitupun dengan model barangnya apabila barang yang di jual memiliki model terkenal maka harganya pun ikut mahal. Pedagang pakaian baru sendiri tidak melakukan potongan harga dalam menjual meskipun dalam pembelian barang yang jumlah banyak.

C. Relasi dalam berdagang *Cakar* di Pasar Sentral Soppeng

Hubungan yang telah di bangun oleh para pedagang di Pasar Sentral Soppeng merupakan hubungan kerjasama dan saling percaya antar pedagang dengan pedagang lainnya, karena kebersamaan yang didasari kesamaan nasib mereka, kesamaan profesi, dan kesamaan pemikiran, setidaknya hal tersebut membentuk sebuah keluarga baru. Hubungan ini tidak hanya berlangsung dalam setiap transaksi ekonomi yang terjadi melainkan juga dalam kehidupan sehari-hari. Dari pertemuan yang tidak intensif karena dalam kehidupan sehari-hari mereka tidak saling bertetangga tetapi mereka masih tetap saling mengenal dan menjalin hubungan baik dengan mereka. Hubungan kerjasama dan saling percaya ini dilakukan dengan cara menitipkan barang dagangan kepada pedagang lain, dengan sementara waktu karena adanya keperluan mendesak sehingga terpaksa pedagang tersebut meninggalkan barang dagangannya. Selain itu, apabila jika ada pembeli yang menanyakan barang pada seorang pedagang, lantas pedagang itu mengalami kehabisan stok atau kekosongan barang, maka sang pedagang itu akan memanggil pedagang yang ada didekatnya dan menanyakan apakah barang yang dicari oleh pembeli tersedia atau tidak.

PENUTUP

Berdasarkan penelitian yang telah dilaksanakan di Pasar Sentra Soppeng dapat dirumuskan beberapa kesimpulan yaitu: (1) Rute masuknya *Cakar* di Pasar Sentral Soppeng melalui rute dari Pare-Pare, terlebih dahulu *Cakar* di Impor dari luar Negeri seperti Cina, Korea, Taiwan dan Malaysia kemudian sebelum berada di pelabuhan Pare-Pare, *Cakar* kemudian di masukkan kedalam kapal penumpang yang ingin menuju pelabuhan, setelah itu *Cakar* dibawa ke tempat penyimpanan barang di Pare-Pare kemudian distributor besar yang telah melakukan impor *Cakar* menggunakan biaya seperti dalam satu karung *Cakar* 10% setelah itu melakukan penjualan *Cakar* kepada pedagang dari Sidrap dengan biaya yang digunakan seperti dalam satu karung *Cakar* 15%, setelah itu pedagang Sidrap melakukan penjualan *Cakar* kepada pedagang eceran yang ada di daerah Sulawesi Selatan seperti pedagang di Pasar Sentral Soppeng dengan biaya

satu karung 20% dengan mengalami kenaikan dari sebelumnya selisih 5% yang di dapat dalam penjualan kemudian pedagang di Pasar Sentral Soppeng menjual kembali *Cakar* di pasar dengan harga sesuai yang di dapat dari pembelian *Cakar*. (2) Strategi berdagang di Pasar Sentral Soppeng khususnya pedagang *Cakar* lebih memilih menjual *Cakar* hanya dua hari seperti hari Kamis dan Minggu, pemilihan barang di lihat dari kualitasnya dan masih layak pakaian meskipun tetap *Cakar*. adanya potongan harga yang di berikan apabila pembeli mengambil barang lebih dari satu, barang yang dijual dilihat kualitasnya yang masih layak dipakai, setelah itu tempat yang dijadikan tempat menjual berada di dekat pintu masuk Pasar Sentral Soppeng agar pembeli yang datang melalui pintu masuk pasar bisa beralih pandangannya pada saat melihat *Cakar* yang di tumpuh dan di gantung, dibandingkan dengan pedagang pakaian baru yang lebih memilih menjual setiap hari, barang yang di jual lebih mengutamakan barang bermerek dengan model yang mengikuti trend yang sekarang berkembang dan tidak memiliki potongan harga dalam mejual.(3) Di dilihat secara langsung yang dilakukan oleh pedagang *Cakar* di Pasar Sentral Soppeng menunjukkan bahwa adanya kerjasama antara para pedagang *Cakar*. Dalam hal ini kerjasama menjadi suatu kegiatan atau budaya yang senantiasa dilaksanakan tanpa adanya suatu keterpaksaan. Mereka melakukan kerjasama guna untuk mempererat suatu hubungan antara pedagang dengan pedagang lain maupun pedagang dengan pembeli. Namun, dengan adanya interaksi sosial yang sangat baik dapat menimbulkan suatu kerjasama yang ada di Pasar Sentral Soppeng terus berjalan, Karena pada dasarnya prinsip kerjasama akan berjalan dengan baik jika kesepakatan untuk melakukan kerjasama terhindar dari perbedaan kepentingan, sikap individualis dan tujuan yang berbeda serta peran dalam berpartisipasi yang tinggi untuk melakukan kerjasama.

DAFTAR PUSTAKA

Amirullah. 2015. *Manejemen Strategi*. Jakarta : Mitra Wacana Media

Andi Kasmawati. 2012. *Diktat Hukum Dagang*. Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan Makassar: UNM

Bungin Burhan. 2006. *Sosiologi Komunikasi*. Jakarta: Kencana

Emzir. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta : PT RajaGrafindo Persada

Hikmat Budiman. 2016. *Kota-Kota di Sulawesi, Desentralisasi, Pembangunan dan Kewarganegaraan*. Jakarta : The Interseksi Foundation

Lia Amaliawiati. 2012. *Ekonomika Mikro*. Bandung : PT Refika Aditama

Mulya hadri. 2016. *Motode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: mitra wacana media

Michael P. Todaro. 1998. *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*. Jakarta : Erlangga.

Soerjono Soekanto. 2011. *Mengenal Tujuh Sosiologi* . Jakarta : Rajawali pers Suherman Rosyidi. 2014. *Pengantar Teori Ekonomi*. Jakarta : Rajawali Pers

Wirawan. 2012. *Teori-Teori Sosial dalam Tiga Paradigma*. Jakarta : Prenada Media Group

Yogi. 2004. *Ekonomi Manajerial*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group

TESIS

Asmirah. 2017. *Perempuan Pedagang Asongan di Pelabuhan Nusantara Pare-Pare*. Tidak dipublikasikan Disertasi: Universitas Negeri Makassar

SKRIPSI

Andi Helmiah. 2017, *Analisis Pendapatan Pedagang Melalui Usaha Kain Sutera di Pasar Sentral Kota Sengkang Kab.Wajo*. Skripsi, tidak dipublikasikan UNM

Resky Purnamasari Nasaruddin.2015.*Pedagang Kaki Lima di Pasar Sentral Rappang Kecamatan Panca Rijang Kabupaten Sidrap*. Skripsi, tidak dipublikasikan UNM

Robil Muhaimin (Skripsi). 2015. *Soliraritas Sosial Perguruan Karate Skifi Di Kota Makassar*. Makassar: Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Makassar.

Trianto (Skripsi). 2016. *Solidaritas Suku Toraja Dalam Rambu Solo Dan Rambu Tuka Di Kampong Rama Kota Makassar*. Makassar: Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Makassar.

INTERNET, GOOGLE BOOK, & JURNAL

Dadi Ahmadi. 2008. *Interaksi Simbolik : Suatu Pengantar*. Mediator, No. 2, Vol. 9. 2008.

Khabib Bima Setiyawan,*Pakaian Bekas : Mode dan Identitas*. Universitas Sebelas Maret. Di akses tanggal 11 januari 2018 pada pukul 09.43

<http://www.hukumonline.com/klinik/detail/lt56a826fd89e27/larangan-impor-pakaian-bekas> diakses pada tanggal 28 januari 2018 pukul 12.15

<http://repository.unpas.ac.id/1994/3/BAB%20I%20LISKA%20NUR%20RIPAH.pdf> di akses pada tanggal 26 januari 2018 Pukul 03.26

Nur Faeni Ulyati. 2015 *Strategi Pemasaran Pedagang Pasar Tradisional dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Semrang . diakses pada pukul 05.38

Nurcahyo Putra Dwi Suryo. 2013. Skripsi. *Pengaruh Adversity Intelligence, Relasi Sosial, dan Kemampuan Metakognitif Terhadap Nilai-nilai Kewirausahaan yang Dimiliki Siswa SMK Negeri di Kota Yogyakarta Program Keahlian Teknik Ketenagalistrikan*. Universitas Negeri Yogyakarta. di akses pada tanggal 28 januari 2018 pukul 10.45